

PORTFOLIO EJECUTIVO DE INNOVACIÓN EMPRESARIAL

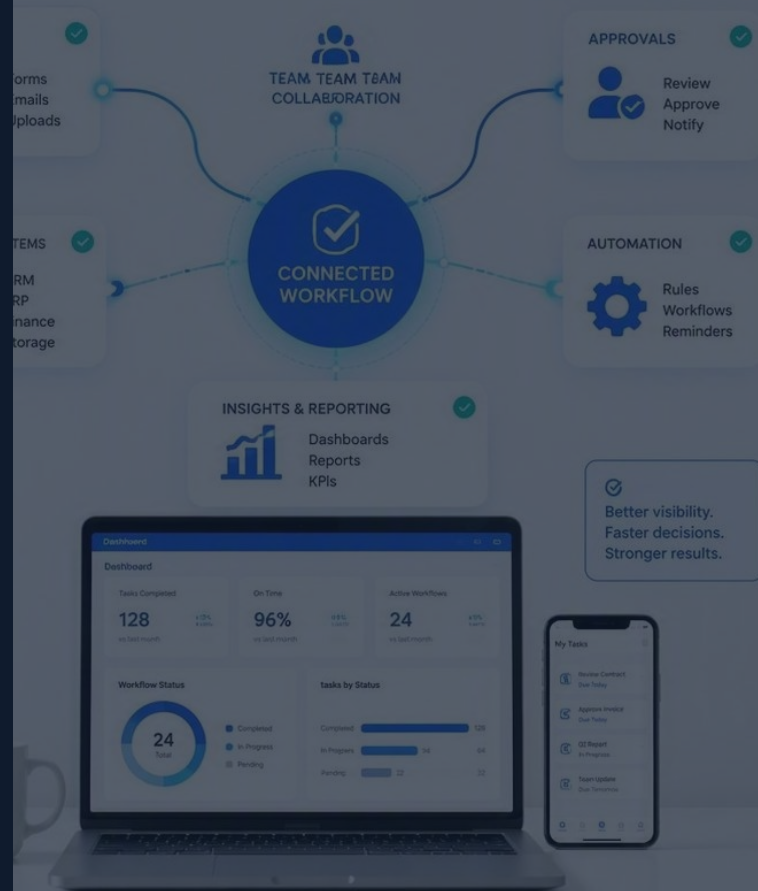
Hiperautomatización

De automatizar tareas repetitivas a transformar procesos completos de negocio.

Menos trabajo manual. Más control. Mejores decisiones.

Contacta con nosotros

THE NEW WAY
Connected. Automated. In Control.



Las empresas no tienen un problema de productividad. Tienen un problema de procesos.

Muchas organizaciones pierden tiempo no porque sus equipos trabajen poco, sino porque los procesos están desconectados entre sí.

Demasiadas tareas manuales

Información en varios sistemas

Procesos que viven en correos

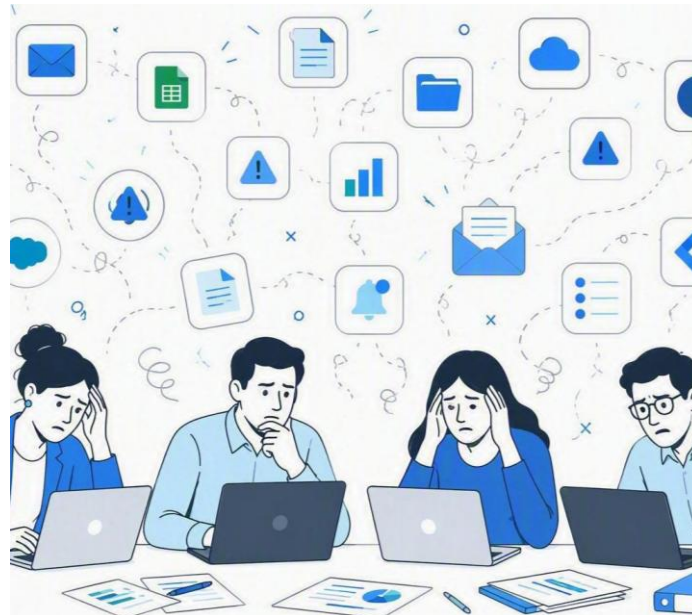
Datos duplicados

Aprobaciones lentas

Falta de visibilidad

Errores y retrasos ocultos

Dependencia de personas clave



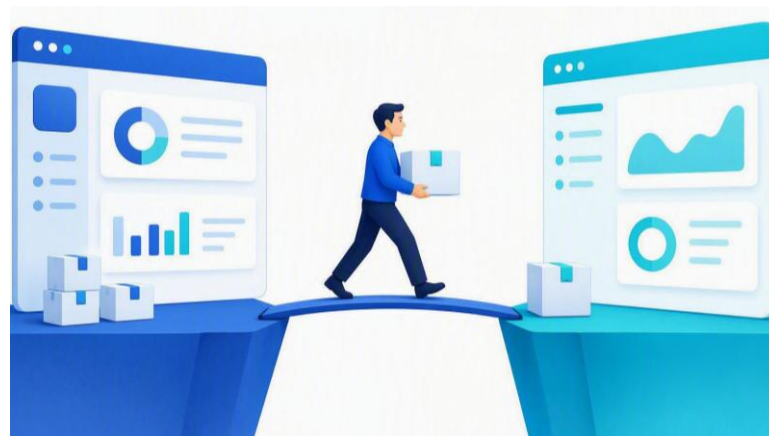
Cuando los sistemas no se hablan, las personas hacen de puente.



Alguien copia datos, avisa a otro departamento, revisa un documento o actualiza una hoja para que el trabajo siga avanzando.

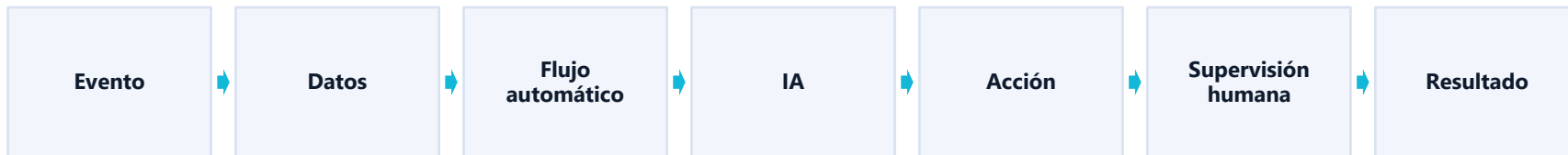
El coste real no es solo el tiempo

Es depender de personas para mantener vivos procesos que deberían estar conectados. Si esa persona falta, el proceso se para.



La hiperautomatización conecta lo que antes funcionaba por separado.

Combina automatización, inteligencia artificial, datos, reglas de negocio e integración entre sistemas para que los procesos avancen de principio a fin con mucha menos intervención manual.



Cada paso entrega el siguiente sin que nadie tenga que empujarlo.

No es automatizar una tarea. Es hacer que todo el proceso fluya.

Automatizar tareas ayuda. Conectar procesos transforma.

AUTOMATIZACIÓN TRADICIONAL

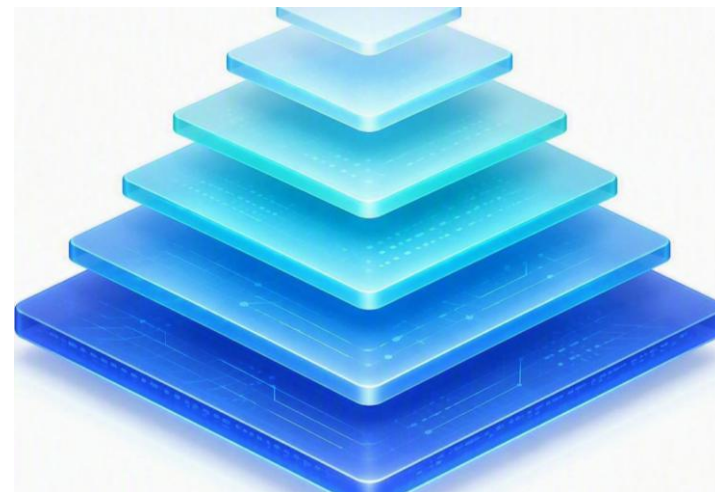
- Automatiza tareas sueltas
- Sigue reglas fijas
- Depende de sistemas concretos
- Requiere intervención frecuente
- Poca capacidad de adaptación

HIPERAUTOMATIZACIÓN

- Automatiza procesos completos
- Une sistemas, datos y personas
- Puede incorporar inteligencia artificial
- Gestiona excepciones
- Mejora el control y la velocidad

La diferencia no está en la herramienta, sino en el alcance: de la tarea al proceso completo.

La hiperautomatización funciona porque une varias piezas.



Robots software para tareas repetitivas.



Automatizan lo que una persona haría una y otra vez: copiar datos, abrir aplicaciones, rellenar formularios, actualizar registros o mover información entre sistemas.

Ejemplo sencillo

Un robot lee una factura recibida, extrae los datos, los introduce en el sistema de gestión y la deja preparada para su revisión. La persona solo valida.

La inteligencia artificial aporta comprensión y criterio al flujo.

Permite interpretar textos, clasificar información, resumir documentos, detectar anomalías y recomendar la siguiente acción.

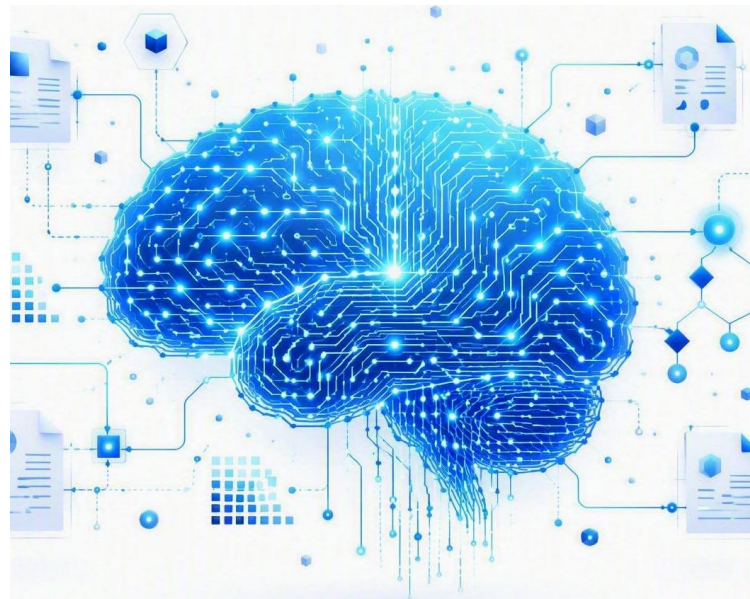
Clasificar una incidencia

Detectar una factura sospechosa

Resumir correos largos

Recomendar una acción comercial

Identificar un riesgo financiero



Los documentos dejan de ser un cuello de botella.

Muchos procesos empiezan con un documento: facturas, pedidos, contratos, albaranes, formularios o correos. Ahora pueden leerse y activar acciones automáticamente.

Solo llega a una persona lo que realmente necesita criterio.



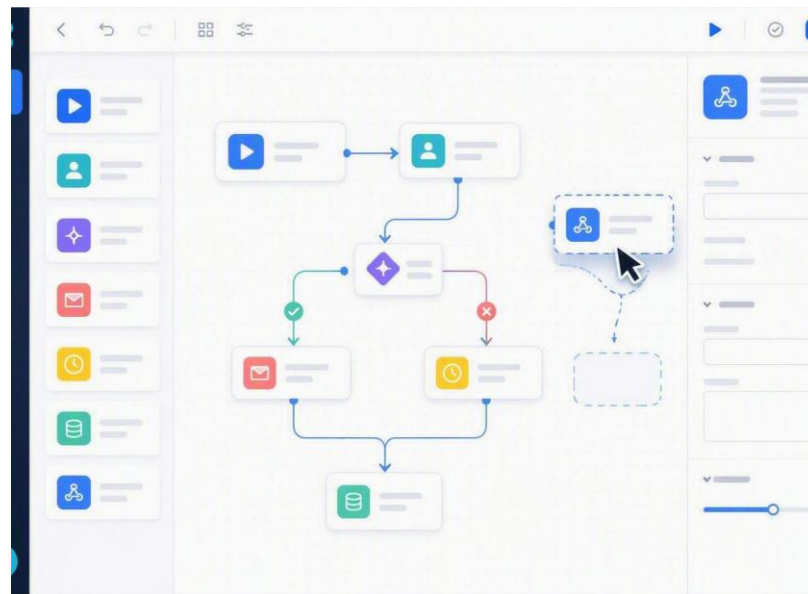
Automatizar ya no depende solo de programar.

Las plataformas visuales permiten crear flujos, aplicaciones internas y automatizaciones arrastrando bloques, sin desarrollos complejos.

Quién puede participar

Los equipos de negocio, que son quienes mejor conocen el proceso, pueden proponer y probar mejoras.

Menos dependencia técnica. Más mejora continua.



El siguiente paso: procesos que actúan con contexto.

Un agente inteligente supervisa un proceso y actúa: detecta situaciones, activa flujos, pide aprobaciones, escala incidencias o recomienda acciones.

Una evolución natural

De sistemas que esperan instrucciones a sistemas que ayudan a que el trabajo avance.

Ventas



Finanzas



Inventario



Atención



[Contacta con nosotros](#)

Cómo se organiza una solución de hiperautomatización.

Supervisión

Paneles, indicadores, auditoría y control

Inteligencia

Predicción, clasificación y recomendaciones

Automatización

Flujos, aprobaciones, alertas y tareas

Integración

Conectores e intercambio de datos entre sistemas

Datos

Clientes, ventas, facturas, stock, pedidos e incidencias

Sistemas de negocio

Gestión, clientes, finanzas, inventario, personas y soporte

De un pedido manual a un proceso conectado.

ANTES

- Llega el pedido por correo
- Alguien lo revisa e introduce en el sistema
- Se avisa a almacén por teléfono
- Se genera la factura a mano
- Se actualiza una hoja de cálculo
- Se informa al cliente
- Se prepara el informe

DESPUÉS

- El pedido entra y el sistema lo registra
- Se actualiza el inventario
- Almacén recibe la notificación
- Se genera la documentación
- Se informa al cliente automáticamente
- El panel de control se actualiza solo
- Solo se avisa a una persona si hay excepción

Ventas: menos seguimiento manual, más oportunidades controladas.

- Creación automática de oportunidades
- Seguimiento constante de clientes
- Recordatorios en el momento adecuado
- Generación de propuestas
- Priorización de oportunidades
- Aviso cuando una venta se enfría

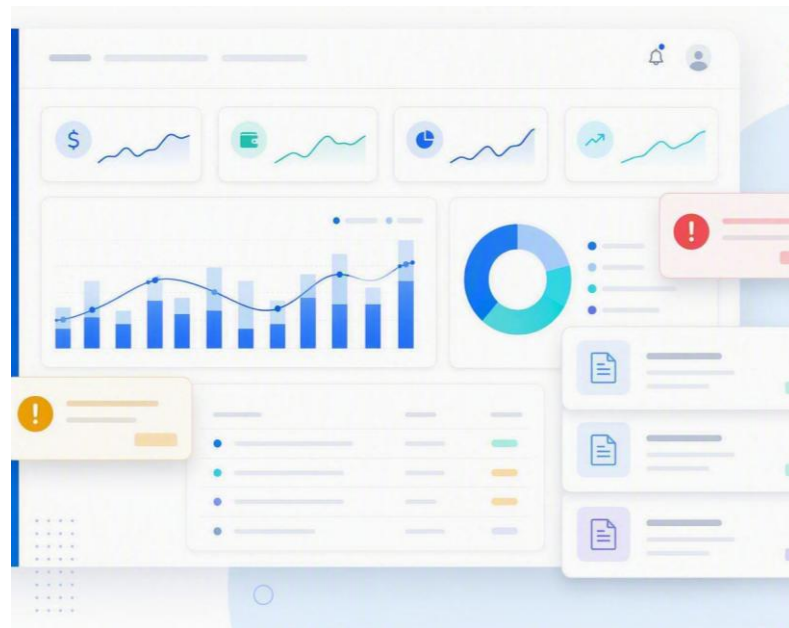
El equipo dedica su tiempo a vender, no a actualizar registros.



Finanzas: más control y menos revisión manual.

- Conciliación bancaria
- Control de cobros pendientes
- Revisión y validación de facturas
- Alertas ante desviaciones
- Flujos de aprobación claros
- Informes financieros automáticos

La información financiera deja de llegar tarde.



Inventario: anticiparse antes de quedarse sin stock.

- Alertas de stock mínimo
- Reposición automática
- Previsión de demanda
- Compras sugeridas
- Control de producto inmovilizado
- Avisos al responsable adecuado

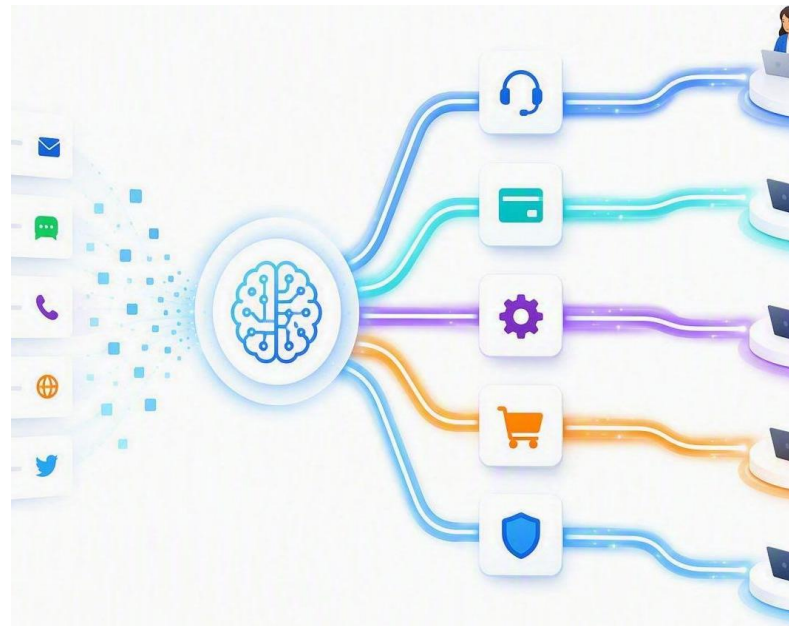
Menos roturas de stock y menos capital parado.



Atención al cliente: responder antes y escalar mejor.

- Clasificación automática de incidencias
- Respuestas iniciales inmediatas
- Envío al equipo correcto
- Seguimiento del estado de cada caso
- Encuestas posteriores
- Resumen automático de casos

El cliente percibe rapidez; el equipo, orden.



Operaciones: procesos que avanzan sin perseguir a nadie.



Menos trabajo manual. Más control. Mejores resultados.

01

Menos tareas repetitivas

El trabajo mecánico deja de ocupar la agenda.

02

Menos errores

La información viaja sola entre sistemas.

03

Procesos más rápidos

Sin esperas entre pasos ni tiempos muertos.

04

Información actualizada

Los datos reflejan la realidad del momento.

05

Mejor coordinación

Cada área sabe qué le toca y cuándo.

06

Más tiempo de valor

Espacio para analizar, vender y decidir.

La productividad mejora cuando el trabajo repetitivo desaparece.

ANTES

- Copiar datos de un sistema a otro
- Buscar información dispersa
- Preguntar en qué punto está una tarea

DESPUÉS

- El proceso avanza solo
- La información está donde se necesita
- El equipo supervisa y decide

La productividad no mejora haciendo que la gente corra más. Mejora eliminando fricciones.

[Contacta con nosotros](#)

Lo que no se ve, no se puede mejorar.

Saber en qué punto está cada proceso, quién debe actuar, qué está bloqueado y dónde se acumulan los retrasos.

Recibido

En revisión

Aprobado

Completado

Excepción

Visibilidad en tiempo real

Cada proceso muestra su estado sin necesidad de preguntar por correo.

Excepciones a la vista

Lo que se desvía se marca y se dirige a quien puede resolverlo.

Menos copiar y pegar. Menos errores.

Muchos errores internos nacen de duplicar información, introducir datos a mano o pasar datos entre sistemas por correo.

DATOS INTRODUCIDOS A MANO

- Un mismo dato en varios sitios
- Versiones distintas del mismo archivo
- Correcciones que llegan tarde

DATOS SINCRONIZADOS

- Un único dato de referencia
- Actualización automática en cadena
- Trazabilidad de cada cambio

Crecer no debería significar multiplicar tareas administrativas.

Cuando el proceso está automatizado, la actividad puede aumentar sin que la carga manual crezca en la misma proporción.

El doble de pedidos, el mismo equipo

La capacidad deja de depender de cuántas manos hay disponibles.

Crecer sin ahogar a la organización.



Cuando el proceso interno mejora, el cliente lo nota.

- Respuestas más rápidas
- Menos retrasos en entregas
- Seguimiento claro de cada pedido
- Menos errores en documentos
- Información proactiva, sin reclamar

La experiencia de cliente empieza dentro de la empresa.



Automatizar sin control también puede crear problemas.

Datos desordenados

Duplicados y campos incompletos rompen el flujo.

Procesos mal diseñados

Se automatiza el desorden tal cual está.

Falta de supervisión

Nadie revisa lo que el sistema decide.

Exceso de automatización

Se automatiza lo que necesita criterio.

Seguridad y permisos

Accesos amplios sin control ni registro.

Resistencia del equipo

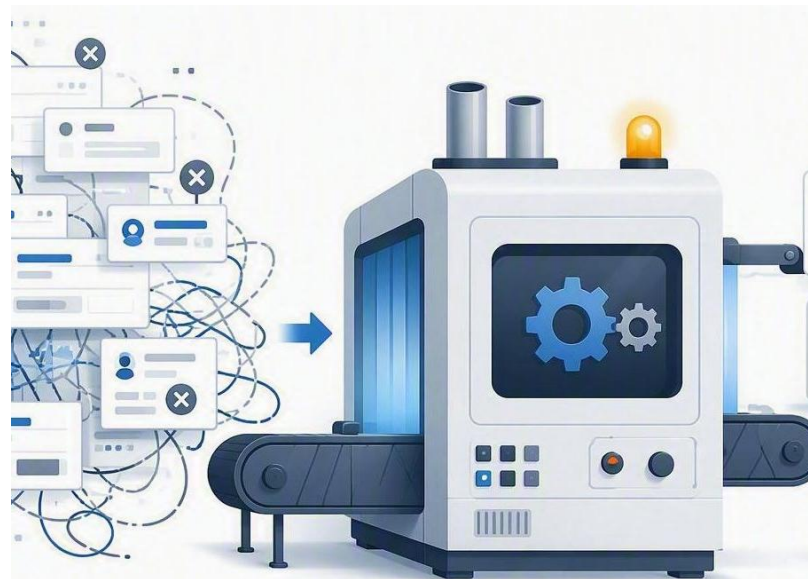
Sin explicación, el cambio genera rechazo.

Si los datos están mal, la automatización amplifica el problema.

Antes de automatizar conviene revisar datos duplicados, campos incompletos, procesos poco claros y fuentes de información dispersas.



Automatizar un mal proceso solo hace que el problema vaya más rápido.



La automatización debe ayudar, no descontrolar.

Las personas siguen supervisando lo que importa: decisiones relevantes, excepciones, aprobaciones críticas y situaciones sensibles.

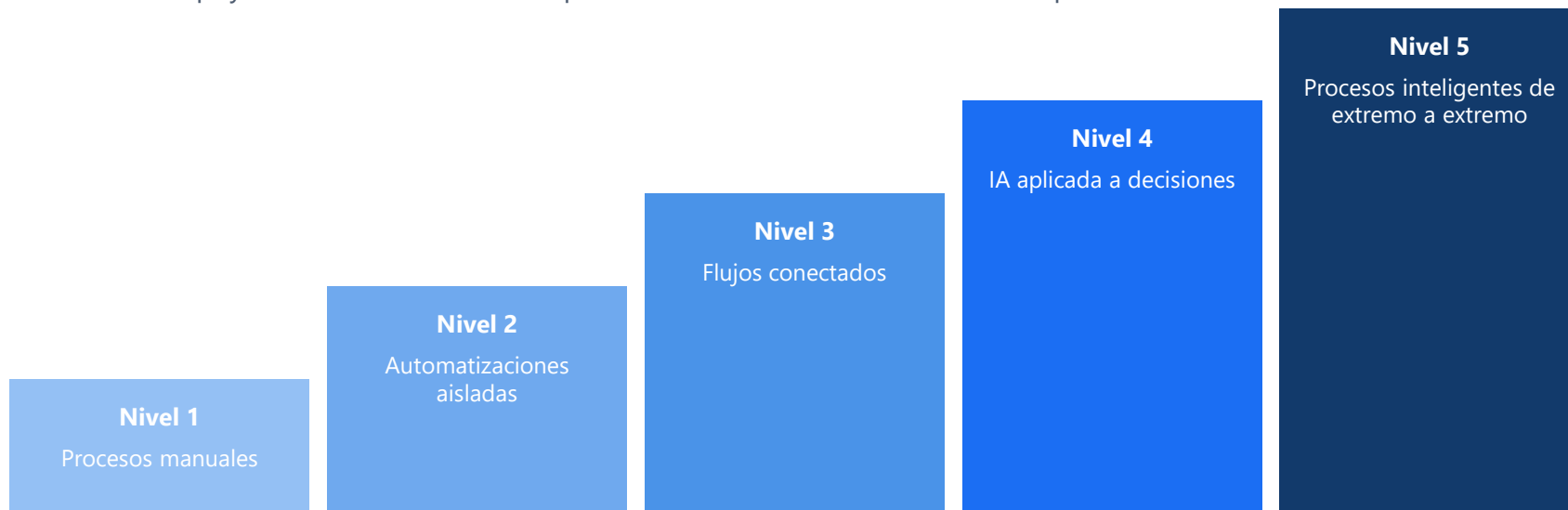
- Decisiones con impacto económico
- Excepciones fuera de lo previsto
- Aprobaciones críticas
- Casos sensibles con clientes

***La mejor automatización no elimina a las personas.
Les da más control.***



La hiperautomatización se construye por etapas.

Cada nivel se apoya en el anterior. Saltar etapas suele acabar en automatizaciones que nadie mantiene.



No empieces por la tecnología. Empieza por el proceso.



Empezar pequeño, medir y ampliar es más rentable que un gran proyecto de golpe.

Los mejores procesos para empezar.

Cuanto más de estos criterios cumpla un proceso, mayor será el retorno de automatizarlo.

 Alto volumen de casos

 Muy repetitivo

 Basado en reglas claras

 Con muchos traspasos manuales

 Con errores frecuentes

 Con impacto en cliente o finanzas

 Con datos ya disponibles

 Con un responsable claro

No todo debe automatizarse.

AUTOMATIZAR

- Tareas repetitivas y previsibles
- Traspasos de datos entre sistemas
- Avisos, recordatorios y seguimiento
- Generación de documentos e informes

RESERVAR A LAS PERSONAS

- Negociación y relación con clientes
- Decisiones sensibles o excepcionales
- Creatividad y diseño de propuestas
- Gestión de equipos y conflictos

La hiperautomatización debe liberar tiempo, no eliminar juicio.

La hiperautomatización afecta a toda la empresa.

Ventas	Seguimiento de clientes, propuestas y oportunidades priorizadas
Finanzas	Cobros, pagos, revisión de facturas y alertas de desviación
Operaciones	Aprobaciones, tareas automáticas y coordinación entre áreas
Inventario	Control de stock, compras sugeridas y reposición
Atención al cliente	Clasificación de tickets, respuestas y escalado
Dirección	Paneles, indicadores y decisiones con datos actualizados

Ningún área queda fuera: el valor aparece cuando los procesos se conectan entre departamentos.

El futuro no es trabajar más rápido. Es hacer que el trabajo fluya mejor.

La empresa moderna no se construye acumulando más herramientas, sino conectando los procesos que ya existen.



Un único flujo conecta las seis áreas

La ventaja no está en tener más aplicaciones. Está en que trabajen juntas.

Automatizar tareas ayuda. Hiperautomatizar transforma.

DE DÓNDE VENIMOS

- Procesos manuales y lentos
- Sistemas que no se hablan
- Retrasos y errores ocultos

ADÓNDE VAMOS

- Flujos conectados y trazables
- Datos fiables y actualizados
- Capacidad de respuesta real

Su valor no está solo en ahorrar tiempo, sino en mejorar el control, la velocidad, la calidad de los datos y la capacidad de respuesta.

La hiperautomatización no automatiza tareas sueltas: conecta procesos completos.

Hiperautomatización

Menos fricción. Más inteligencia. Mejor negocio.

Cuando los datos, las aplicaciones y las personas trabajan dentro del mismo flujo, la empresa avanza con más velocidad y menos esfuerzo.



Contacta con nosotros